
**SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION
INTERNACIONAL Y SU REGIMEN
ESPECIAL (C.I.)**

Carlos Alberto Velásquez Restrepo

Abogado de la Universidad Pontificia Bolivariana

1. RECUENTO HISTORICO:

Con la creación de las Sociedades de Comercialización Internacional se pretende que los medianos o pequeños productores puedan exportar sin incurrir en costos demasiado altos, entregando su mercancía, su producción, su producto terminado a una entidad que se llama Sociedad de Comercialización Internacional; de lo dicho se desprende, que la Sociedad de Comercialización Internacional lo que pretende es asegurar unos mercados internacionales para que los pequeños y medianos productores puedan exportar; es decir, mejorar su producción, por cuanto tienen la certeza de la venta de sus productos a precios rentables y en mercados a los cuales en situaciones normales no hubieran podido acceder.

Con estas Sociedades se busca la racionalización del producto exportable, garantizando a los pequeños y medianos productores mejores condiciones y mayores ventajas en el mercado internacional.

El Gobierno Nacional en 1979 por ley 67, creó oficialmente las Sociedades de Comercialización Internacional. Allí se establecen las directrices generales para la constitución y funcionamiento de las Sociedades de Comercialización Internacional.

Posteriormente en 1980, y para facilitar la aplicación de esta ley, se expidió el Decreto Reglamentario 2874 en el que se consagró el régimen de las Sociedades de Comercialización Internacional y se determinaron los incentivos y beneficios a que tienen derecho. Inicialmente el Gobierno Nacional no tenía presupuestado que las Sociedades de Comer-

cialización Internacional fueran a tener un tratamiento especial por ser exportadores, en la práctica, estas sociedades reunían una cantidad importante de diferentes productos nacionales, en forma independiente y se beneficiaban del mayor precio que obtenían en el exterior, pagando un menor valor a los productores. En este orden de ideas, inicialmente se pensó que las Sociedades de Comercialización Internacional tuvieran derecho al C.A.T. (y posteriormente al C.E.R.T.), con un punto adicional sobre cualquier otro exportador, este punto adicional se otorgó a las Sociedades de Comercialización con el fin de que el productor no sintiera menoscabados sus ingresos.

Fueron tantos los incentivos que inicialmente se concedieron a las Sociedades de Comercialización Internacional que en principio estas se constituían casi que por capricho, sin tener en claro las actividades a realizar y por el sólo hecho de tener acceso a los créditos de fomento y a los beneficios adicionales otorgados a esta clase de Sociedades.

De otro lado, se observó que las Sociedades de Comercialización Internacional se aprovechaban económicamente y en forma indebida de los pequeños y medianos productores. Por ello el Gobierno buscó fortalecer las Sociedades de Comercialización y les permitió gozar, en aquel entonces, de los beneficios del CAT, ahora del CERT.

El Decreto 2874 de 1980, fue derogado por el Decreto 1519 de 1984, el cual buscó mejorar el régimen al que estaban sometidas las Comercializadoras Internacionales; sin embargo, este Decreto fue derogado, asimismo, por el Decreto 509 de 1988, actualmente vigente, que consagra el estatuto para las Sociedades de Comercialización Internacional en Colombia.

2. CONCEPTO Y CARACTERISTICAS :

2.1 CONCEPTO :

Las Sociedades de Comercialización Internacional son compañías que pueden constituirse como empresas nacionales o mixtas, y tienen por objeto social principal la comercialización de productos colombianos en el exterior, producidos o fabricados por los propios socios de la compañía, o por terceros.

2.2 CARACTERISTICAS:

2.2.1 Deben tener el carácter de Persona Jurídica, constituida en cualquiera de las formas previstas en el Código de Comercio para las sociedades comerciales regulares.

2.2.2 Su capital puede ser nacional o mixto, de conformidad con lo establecido en la Decisión 220 del Acuerdo de Cartagena y en las demás disposiciones que lo adicionan o reforman (Decreto 1190 de 1978).

- **Empresa Nacional:** aquella en que el capital de los socios nacionales colombianos es más del ochenta por ciento (80%) del capital social.
- **Empresa Mixta:** aquella en que el capital de los socios nacionales colombianos oscila entre el cincuenta y uno por ciento (51%) y el ochenta por ciento (80%) del capital social.

En estas Sociedades se limita la participación del capital extranjero: se pretende evitar desdibujar los objetivos de éstas: el desarrollo y fortalecimiento de la producción nacional y la obtención de divisas.

2.2.3 Deben constituirse como Sociedades con ánimo de lucro.

2.2.4 Pueden estar conformadas por personas naturales o jurídicas: desarrollan su objeto social mediante la adquisición, de sus socios, accionistas o terceros, de bienes o servicios destinados a su venta en el mercado externo. A veces actúa sólo como mandatarios de estos.

2.2.5 Pueden importar, con facilidades especiales, materias primas, equipos y bienes, que estén destinados única y exclusivamente a abastecer el mercado local, o a solucionar las necesidades de los pequeños y medianos productores afiliados.

El valor anual de estas importaciones no puede ser superior al valor de sus exportaciones. Para establecer esta equivalencia, no debe tenerse en cuenta las importaciones mediante los Sistemas Especiales de Importación - Exportación, regulados en los artículos 172, 173 y 174 del Decreto Ley 444 de 1967.

2.2.6 Deben disponer de un Patrimonio Líquido equivalente en moneda legal colombiana a US \$ 500.000,00, al momento de su inscripción ante la Junta de Comercializadoras.

3. OBJETIVOS GENERALES:

Las Sociedades de Comercialización Internacional deben estar orientadas, principalmente, a la actividad de promoción y comercialización de productos colombianos en el exterior, por una cualquiera de las siguientes modalidades :

- 3.1 Apertura de nuevos mercados y consolidación de los existentes.
- 3.2 La promoción de nuevos productos.
- 3.3 La comercialización, diversificación y consolidación de la oferta exportable, garantizando la tecnificación en la producción al pequeño y mediano productor.
- 3.4 Desarrollar conjuntamente con los productores nuevos bienes de exportación y participar con éstos en proyectos de inversión con destino a los mercados externos.
- 3.5 Prestar asesoría a los pequeños y medianos productores afiliados, así:
 - Efectuando las investigaciones necesarias para establecer si existe un posible mercado en el exterior para los productos nacionales.
 - Prestando asistencia técnica, en el diseño, control de calidad, empaque, embalaje, almacenamiento y transporte del producto.
 - Suministrando al productor materias primas para el procesamiento de los productos exportables.
- 3.6 Apoyar, y cuando sea necesario, conceder financiación a los productores que exporten por medio de ellas.
- 3.7 Promocionar las asociaciones y cooperativas de productores por medio de las cuales se busque incrementar la oferta exportable.

- 3.8 Publicar y difundir la información relacionada con los requisitos que deben cumplir los productos colombianos en los mercados internacionales para mejorar su mercado.

4. OBJETIVOS Y ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Las Sociedades de Comercialización Internacional también pueden realizar otras labores complementarias, siempre y cuando estén en consonancia con sus objetivos principales. Estas actividades, son, entre otras :

- 4.1 Representar comercialmente, anunciar y publicitar empresas nacionales y extranjeras. En este caso la Comercializadora Internacional no está obrando dentro del marco oferta-demanda sino como una empresa, que recomienda en varios mercados, diferentes productos o servicios.

- 4.2 Producir bienes destinados a la exportación.

Las Sociedades de Comercialización Internacional pueden ellas mismas producir para la exportación, mediante la inversión y utilización de sus propios recursos.

- 4.3 Importar los insumos, materias primas o maquinarias que necesite para su desarrollo, previo el cumplimiento de los requisitos legales.
- 4.4 Prestar servicios inherentes a la Comercialización Internacional, bien sea frente a PROEXPO, o en general, frente al Gobierno Nacional v.gr., participando en Comisiones Mixtas.

Las Comisiones Mixtas están conformadas por los agregados comerciales del exterior acreditados ante el Gobierno Nacional, y por los miembros del Consejo Directivo de Comercio Exterior V.gr. La Representación Comercial Japonesa en Colombia solicita a través del Gobierno Nacional información sobre productos que pueden comprar en Colombia y llevar al Japón, y además, ofrecen productos japoneses que pueden ingresar al mercado colombiano.

4.5 Realizar transacciones comerciales entre varios países, previo el cumplimiento de los requisitos legales.

5. INCENTIVOS Y BENEFICIOS PARA LAS SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Para lograr el efectivo cumplimiento de los objetivos, que según la ley debe cumplir la actividad de las Comercializadoras Internacionales, el Gobierno Nacional les otorga incentivos y beneficios que aseguran la rentabilidad de la inversión y estimulan la producción. Los principales incentivos o beneficios son:

5.1 CERTIFICADO DE ABONO TRIBUTARIO (CAT).

Mediante la Ley 81 de 1960, artículo 120, se reglamentaron por primera vez en Colombia, los estímulos tributarios a las exportaciones.

Posteriormente, con la aparición del Estatuto Cambiario (Decreto 444 de 1967), se sustituyó este sistema por el Certificado de Abono Tributario (CAT).

5.1.1 CARACTERISTICAS DE LOS CAT

Anteriormente el Banco de la República emitía los CAT en cuantía fija equivalente al 15% del reintegro de divisas realizado por un exportador y con los cuales podía pagar el impuesto de renta y complementarios.

Estos certificados eran títulos emitidos al portador y libremente negociables. Eran un estímulo a todas las exportaciones colombianas, salvo para el petróleo y sus derivados, cueros crudos de res y para café. Con esta medida se pretendía fomentar las exportaciones de productos no tradicionales.

La cuantía de los CAT era rígida: es decir, el porcentaje siempre era el mismo y sólo podía ser variado por el Gobierno Nacional cada año.

5.2 CERTIFICADO DE REEMBOLOSO TRIBUTARIO (CERT)

La llamada Ley marco de Comercio Exterior (Ley 48/83), reestructuró los estímulos fiscales a las exportaciones y eliminó el CAT, para darle paso al CERT. Con la creación de estos Certificados se buscó que el incentivo a las exportaciones fuera más flexible; es decir, que no fuera tan rígido como los CAT. Con el nuevo Certificado, los porcentajes e incentivos son variables y son fijados por el Gobierno Nacional en cualquier momento, para lo cual se tiene en cuenta la naturaleza de los productos y las condiciones de los mercados destinatarios de los productos exportables, con el fin de incentivar la producción de bienes y servicios destinados al mercado externo.

De la misma manera, el Gobierno Nacional tiene la facultad de señalar los plazos de redención de estos títulos, así como los impuestos, tasas y contribuciones que pueden ser cancelados con CERT.

5.2.1 CARACTERISTICAS DE LOS CERT

Estos certificados están reglamentados en el Decreto 636 de 1984, modificado por el Decreto 987 de 1991 (Abril 12).

Son títulos al portador, se pueden negociar libremente y con ellos se pueden cancelar impuestos, tasas y contribuciones.

Se pueden cancelar con CERT los siguientes impuestos :

- a. Impuesto sobre la renta y complementarios.
- b. Gravámenes arancelarios.
- c. Impuesto a las ventas.

Pueden ser pagados con CERT, otros impuestos, tasas y contribuciones, siempre y cuando su pago sea aceptado por las entidades que los recauden, mediante un acuerdo entre éstas y el Banco de la República.

A diferencia del CAT, con el CERT se pueden pagar otras contribuciones diferentes al impuesto de renta.

Para ser beneficiario del CERT es necesario realizar una exportación y haber reintegrado las divisas correspondientes.

OPERACIONES QUE NO GENERAN CERT:

- a. La reexportación de mercancías.
- b. Las exportaciones temporales.
- c. Las exportaciones de muestras y productos en cantidades no comerciales.
- d. Las exportaciones de petróleo y sus derivados.
- e. Las exportaciones de café.

No obstante lo anterior, existen otros productos exportables que no tienen derecho al estímulo del CERT, por cuanto el Gobierno está facultado para fijar los niveles de éste, incluyendo el 0%. Los niveles actuales del CERT son del 5%, 8% y 10% dependiendo de la naturaleza del producto que se exporte. Estos niveles fueron fijados recientemente por el Gobierno Nacional por el D. 987 de abril 12 de 1991, que rige a partir del 1o. de Mayo de 1991.

En este mismo Decreto, el Gobierno modificó la estructura por niveles de valor agregado, reconociendo un 5% a los productos agrícolas más tradicionales, 8% a los intermedios y 10% a los de mayor elaboración. Igualmente estableció un CERT selectivo cuya finalidad primordial es lograr la conquista de nuevos mercados. Este CERT selectivo tiene los siguientes incrementos :

- a. Exportaciones al Asia, con excepción de la URSS, incremento del 50%.
- b. Exportaciones destinadas a países de América Latina oEl Caribe, con excepción del Grupo Andino, Panamá y Antillas Holandesas, incremento del 30%.

Los CERT se liquidan en moneda nacional, a la tasa de cambio mensual que señale el Ministerio de Hacienda para la liquidación ad-valorem y que esté vigente al momento de reintegrarse las divisas de ex-



portación. Estos Certificados caducan en dos (2) años, y son redimidos por el Banco de la República por su valor nominal a las instituciones que los hayan recibido para el pago de impuestos.

No sólo es beneficiario del CERT el productor que venda bienes exportables, son igualmente beneficiarios las Sociedades de Comercialización Internacional, los productores que sin exportar directamente entreguen productos de exportación a las Comercializadoras Internacionales y también, las personas naturales o jurídicas que vendan bienes o servicios en el exterior por medio de sistemas especiales de intercambio comercial.

El CERT es un verdadero incentivo, tanto para la Comercializadora Internacional como para el productor; sin embargo, algunos organismos internacionales de comercio, fundamentándose en el ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES DE ADUANAS Y COMERCIO (GATT), lo consideran un subsidio y en varios países destinatarios de nuestras exportaciones, se han expedido normas que disminuyen el beneficio que produce el CERT (v.gr., el aumento de aranceles); todo ello, con el fin de "proteger" sus economías.

Tras la expedición del Decreto 987, de abril 12 de 1991, el Gobierno Nacional ha dejado entrever su intención de eliminar gradualmente el CERT para aquellos productos y mercados ya consolidados, y ajustar los niveles a compromisos internacionales que no desborden los límites máximos permitidos por el CODIGO DE SUBSIDIOS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y DE COMERCIO (GATT).

El presente Gobierno planea reducir gradualmente los niveles del CERT en un punto por cada año hasta 1994, cuando el nivel máximo de este incentivo podría mantenerse en un 7%.

5.2.2 EL CERT PARA LAS EXPORTACIONES A TRAVES DE LAS SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Las exportaciones que realiza la Comercializadora Internacional tienen derecho al CERT en las mismas condiciones establecidas por el Gobierno Nacional para los demás exportadores. No obstante lo anterior, pueden las Sociedades de Comercialización Internacional conjunta-

mente con el productor, acordar la distribución entre ellos, del CERT. Esta proporción debe constar expresamente en el Certificado de Compra al Productor. El ingreso por CERT no es gravable, descuento tributario.

5.2.3 SANCIONES EN LA ENTREGA DEL CERT

No obstante lo afirmado anteriormente, el Bando de la república no entrega el CERT correspondiente a bienes exportados que hayan sido vendidos a una Sociedad de Comercialización Internacional por un productor que haya incurrido en alguna de las causales previstas en el párrafo cuarto (4o.), del artículo 14, del Decreto 636 de 1984, o normas que lo adicionen o modifiquen.

Estas causales son las siguientes :

- a. Cuando el productor tenga pendiente alguna investigación administrativa o penal en relación con su propia actividad exportadora.
- b. Cuando el productor hubiere sido condenado penalmente mediante sentencia proferida por juez competente a causa de hechos relacionados con esta misma actividad.

5.3 CREDITOS DE FOMENTO DEL FONDO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES (PROEXPO).

Mediante Resolución No. 12 del 18 de noviembre de 1980, PROEXPO estableció una línea de crédito en moneda corriente, destinada a promover la creación y consolidación de las Sociedades de Comercialización Internacional y de las exportaciones colombianas.

Para el efecto, PROEXPO financia :

5.3.1 Gastos de promoción, almacenamiento y mercadeo en el exterior.

5.3.2 Los dineros que por concepto de anticipos del valor del CERT, entregue la Sociedad de Comercialización Internacional al productor afiliado, en el momento en que se realice la compra de bienes destinados a la exportación.

5.3.3 Los diferentes programas de diversificación de productos o mercados, que podrán en un momento dado ser considerados proyectos piloto para efectos de su financiación.

5.3.4 Adquisición de activos fijos en el país o en el exterior, relacionados con la actividad exportadora.

5.2.3.1 OBJETIVOS:

Con esta línea de crédito se pretende la financiación de proyectos comerciales relacionados específicamente con la comercialización de bienes y servicios para la exportación y la obtención de capital de trabajo para proyectos relacionados íntimamente con apertura de sucursales, agencias, filiales o subsidiarias, en el país o en el exterior.

5.3.4.2 DEFINICION

Para efectos de esta línea de crédito, se entiende por **Activos Fijos**:

- a. La maquinaria y equipos destinados a la producción de los bienes y servicios que se pretenden comercializar.
- b. Las instalaciones y equipos de transporte.
- c. Las bodegas para el almacenamiento de mercancías. Cuando las bodegas sean en el exterior, o el almacenamiento se efectúe fuera del país, la Sociedad de Comercialización Internacional deberá presentar a PROEXPO autorización expedida por el Departamento Nacional de Planeación, si desea obtener financiación.

5.3.4.3 FINANCIACION:

PROEXPO financia hasta el 90% del valor del proyecto destinado a la comercialización de bienes en el exterior, pero con la siguiente restricción:

El total del préstamo otorgado a una Comercializadora Internacional no podrá ser superior a \$ 60'000.000,00, salvo autorización de la Junta Directiva de PROEXPO en la que se otorgue un crédito adicional. Debe tenerse presente que PROEXPO no otorga créditos para la adquisición de terrenos sin construir.

5.3.4.4 PLAZO Y PRORROGAS:

El plazo concedido para estos créditos es hasta de ocho (8) años, contados a partir de la fecha de suscripción del pagaré contenido de la obligación. Si se han realizado varios desembolsos, el plazo, para todos ellos, se cuenta a partir de la suscripción del pagaré del primer desembolso.

Las Comercializadoras Internacionales pueden solicitar a PROEXPO el que se les concedan prórrogas; esta solicitud debe presentarse un mes (1) antes del vencimiento precisando las razones en que se funda; sólo será aprobada la prórroga en eventos excepcionales.

5.3.4.5 APROBACION Y GARANTIA:

La Junta Directiva de PROEXPO es la encargada de aprobar estos créditos y para el efecto debe tener en cuenta las recomendaciones del Comité Financiero, el cual analiza los siguientes aspectos :

- a. Contribución al empleo de mano de obra nacional.
- b. Generación de divisas por exportaciones.
- c. Situación de los mercados externos.
- d. Eficiencia en los campos de transporte y comercialización.
- e. Participación de las exportaciones en el total de las ventas de la Sociedad.
- f. Importancia de los insumos nacionales incorporados en los productos exportados.
- g. Carácter de nueva empresa, o de empresa de ensanche.
- h. Incremento de las exportaciones de la respectiva empresa con relación a períodos anteriores.
- i) Efectos sobre distribución del ingreso.

Para garantizar el crédito, la Comercializadora Internacional deberá suscribir un pagaré en favor de PROEXPO, el cual debe ser avalado y/o garantizado por un Intermediario Financiero, que haya sido aceptado previamente por PROEXPO.

5.3.4.6 COMPROMISOS DE LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL Y SANCIONES A SU INCUMPLIMIENTO

La Comercializadora Internacional reconocerá, en favor de PROEXPO, unos intereses ordinarios del 14% anual, pagaderos por trimestre anticipado; y de mora, por el doble de los intereses bancarios corrientes vigentes a la fecha. El actual gobierno piensa aumentar esta tasa de interés al bancario corriente al crearse el Banco de Comercio Exterior.

La Sociedad de Comercialización Internacional debe pagar al Intermediario Financiero, la comisión por el aval prestado, de acuerdo con las normas usuales para esta clase de operaciones.

Vigente el crédito, la Comercializadora Internacional deberá demostrar y comprobar ante PROEXPO, el cumplimiento de los compromisos adquiridos en virtud del crédito otorgado; los cuales son, entre otros: Detallar los montos anuales de reintegro de divisas al Banco de la República provenientes de las exportaciones originadas en el proyecto financiado; y comprobar el cumplimiento de acuerdo con lo previsto en la ejecución del proyecto.

Si la Comercializadora Internacional no cumple con estos requisitos, se carga el saldo no solucionado en la cuenta corriente que el Intermediario Financiero, avalador de la operación, mantiene con el Banco de la República, y se le suspenderá a la Comercializadora el acceso a la línea de crédito por un (1) año.

5.3.5 PROEXPO financia también las necesidades de capital de trabajo, para comercialización en el exterior de bienes y servicios producidos en el país, excepto aquellos productos o servicios que excluya su Junta Directiva.

5.4 SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACION-EXPORTACION

5.4.1 PLAN VALLEJO

5.4.1.1 DEFINICION: Es un mecanismo de estímulo y fomento a las exportaciones colombianas, mediante el cual se pueden importar insumos, maquinaria, equipos y materias primas que estén destinados a la producción de bienes para la exportación, previa autorización del INCOMEX y en favor de las personas naturales y jurídicas que exporten, produzcan o comercialicen. Esta importación se realiza de acuerdo a un régimen especial denominado PLAN VALLEJO, en el que no es necesario efectuar depósitos previos y que cuenta con exención total por aranceles aduaneros y de importación.

El Decreto ley 444 de 1967, artículo 172 a 180, así como las normas que lo adicionan o reforman, son el marco general al cual está circunscrito este sistema especial.

5.4.1.2 CLASES DE PLAN VALLEJO

A. PLAN VALLEJO PROPIAMENTE DICHO

Por medio de este plan ingresan al país insumos, materias primas, maquinaria, equipos o repuestos, etc. y según un programa previamente preparado y presentado al INCOMEX, en el que el Empresario interesado debe constituir una garantía en favor del Estado, que avale el eventual incumplimiento de los compromisos de exportación que adquirió con ocasión de la importación.

El beneficio esencial de este Plan consiste en la exención total o parcial de los derechos aduaneros y de importación, también el no tener que consignar los depósitos previos para el reembolso de importaciones. Tiene las siguientes modalidades:

a. Programa para la Importación de materias primas e insumos.

Este programa opera entre otros, en los siguientes eventos :

- 1) Cuando la sociedad o el empresario interesado pretenda importar materias primas o insumos necesarios en la elaboración de artículos destinados **única y exclusivamente** a la exportación.
- 2) Cuando la sociedad o el empresario interesado pretenda importar insumos y materias primas necesarios para la elaboración de artículos que **aunque no estén destinados directamente a la exportación, van a ser totalmente utilizados por terceras personas para producir bienes de exportación.**
- 3) Cuando se pretenda la importación de materias primas e insumos **para la producción de artículos que no son exportados en su totalidad.** Sólo es viable esta modalidad de Plan Vallejo, cuando la importación por esos bienes está exenta de gravámenes arancelarios; v. gr. los insumos y materias primas para la producción de libros, folletos y revistas.

Las importaciones de insumos y materias primas que se realicen por medio de este Programa, gozan de una exención de depósito previo del 95% para el reembolso, Licencia de Importación, gravámenes arancelarios y todos los otros impuestos o contribuciones a los cuales esté sujeta la importación (incluyendo el impuesto a las ventas).

- b. **Programa para la importación de maquinaria, equipos y repuestos.**

Este programa opera, entre otros, en los siguientes casos:

- 1) Cuando la importación recaiga sobre maquinaria y/o equipos destinados a la reposición, ensanche, o instalación de empresas, siempre que los aumentos de producción de esa empresa se destinen, **en su mayoría, a la exportación.**

Para ser beneficiario de este programa se requiere constituir una garantía a favor del INCOMEX, que asegure la utilización de los equipos y maquinaria importados para el fin previsto, durante un período no inferior al necesario para la depreciación del 90% del valor de dichos bienes. Así mismo, **los compromisos de exportaciones no pueden ser menores del 70% de los aumentos de**

producción generados con la importación de la maquinaria y equipos.

Al igual que la anterior, esta modalidad de Plan Vallejo goza de exención de depósito previo del 95% para el reembolso, licencia de importación, gravámenes arancelarios y demás impuestos y contribuciones, excepto el pago del impuesto sobre las ventas.

- 2) Cuando la importación recaiga sobre bienes de capital (maquinaria y equipos), y repuestos, para la instalación, ensanche o reposición de Empresas siempre que los aumentos de producción de esa empresa se destinen en su menor parte a la exportación.

El compromiso de exportación de la Compañía o empresario que utilice esta modalidad de Plan Vallejo, **no podrá ser inferior al 15% de los aumentos de producción en un tiempo no menor de cinco (5) años.**

Los proyectos del sector agropecuario tienen un tratamiento especial, por cuanto sus obligaciones de exportación equivalen a dos (2) veces el valor de las importaciones en términos de valor F.O.B.

B. PLAN VALLEJO JUNIOR O DE REPOSICION DE MATERIAS PRIMAS:

Por medio de este plan, las personas que hayan exportado bienes en los cuales se utilizaron insumos o materias primas importados, que hayan pagado los respectivos impuestos, pueden importar una cantidad de insumos o materias primas igual a la utilizada en la exportación, con exención total de impuestos y sin necesidad de presentación previa de programa ante el INCOMEX.

La solicitud para el ejercicio de este derecho debe presentarse dentro de los doce (12) meses siguientes al embarque de la respectiva exportación.

Este derecho a importar es susceptible de cesión; es decir, el exportador puede cederlo al productor, a quien haya importado las materias primas o insumos, o a las personas que hayan intervenido en alguna de las etapas del proceso.

Debe tenerse en cuenta que el beneficio del CERT se otorga también sobre el valor agregado nacional de cada exportación.

5.4.1.3 VENTAJAS PARA LOS USUARIOS DE ESTE SISTEMA ESPECIAL:

Entre otras, cabe destacar las siguientes :

- a) Reducción de costos por la exención parcial o total de impuestos.
- b) Beneficios en razón del CERT, para el valor agregado nacional de cada exportación.
- c) Acceso a las líneas de crédito para exportaciones que ofrece el Fondo de Promoción de exportaciones (PROEXPO).
- d) Aprobación automática de Registro de Importación, no obstante estén considerados bajo el régimen de libre, previa o prohibida importación.
- e) Certeza en la obtención de la aprobación de los registros, incluso en épocas de restricción de importaciones.
- f) Los productos importados no tienen sello de reserva de carga; es decir, pueden ser transportados en buques de bandera diferentes a la colombiana.
- g) Antes de la Declaración Aduanera se constituyen las garantías de cumplimiento, y no al momento de presentar el Registro de Importación, lo que conlleva la disminución de los costos de la garantía entre la solicitud del registro y el arribo de las mercancías al país.
- h) Reducción de tiempo y de documentación en los trámites aduaneros.

5.5 EXPORTACIONES EN CONSIGNACION

Pueden las Comercializadoras Internacionales exportar en consignación, y para el efecto deben presentar una solicitud ante el INCOMEX en el que se acredite por parte de la Sociedad, que cuenta con un con-

signatario en el exterior, o con un comprador, o con una bodega o almacén para depositar sus mercancías.

El INCOMEX de acuerdo a la Resolución 1472 de 1978, puede otorgar un plazo especial hasta por dos (2) años, a las Comercializadoras de productos que hayan sido vendidos en el mercado externo mediante el sistema de consignación, para el reintegro de divisas, el cual se efectuará paulatinamente, de acuerdo con las ventas en el exterior de los productos consignados y de conformidad con lo estipulado por el Banco de la República.

PROEXPO, previo estudio de la factibilidad del proyecto presentado por la Sociedad de Comercialización Internacional, podrá financiar estas exportaciones.

5.6 ADQUISICION DE BODEGAS EN EL EXTERIOR

Para las Sociedades de Comercialización es indispensable contar con los medios físicos necesarios para concurrir con los demás productores mundiales, en los mercados internacionales.

Para satisfacer estas necesidades, se ha permitido a estas Sociedades la adquisición de bodegas en el exterior.

Para efectuar estas inversiones las Comercializadoras Internacionales interesadas deben solicitar la aprobación del proyecto al Departamento Nacional de Planeación.

5.7 EXENCIONES DE RETENCION EN LA FUENTE POR COMPRAS

Los pagos o abonos en cuenta que realicen las Sociedades de Comercialización Internacional por concepto de compras destinadas a la exportación, no están sometidas a la Retención en la Fuente.

Para poder gozar de este beneficio, deben las Sociedades expedir el Certificado de Compra al Productor en el que se obligan a exportar la totalidad de los productos adquiridos. Ordena la ley que el vendedor conserve esta certificación como soporte de su contabilidad. La exportación deberá hacerse dentro de un término de ciento ochenta (180) días contados a partir del día de compra.

5.8 OTROS INCENTIVOS

- a) Los beneficios de que tratan los artículos 10 y 13 de la Ley 20 de 1979, en las condiciones allí previstas.
- b) Un régimen de financiación especial pre-embarque para capital de trabajo y hasta por el ciento por ciento (100%) del programa semestral de reintegros por exportaciones. (Resolución 11 de 1987, modificada por la resolución No. 005 de 1990 (Noviembre 8) de la Junta Directiva de Proexpo).

6. LA JUNTA DE COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES

6.1 NATURALEZA :

La Junta de Comercializadoras Internacionales fue creada por el Decreto 1519 de 1984, artículo 4o., el cual fue modificado por el Decreto 509 de 1988, artículo 7o.

Es un ente gubernamental que vigila y controla el desarrollo de las actividades a cargo de las Comercializadoras Internacionales, evitando que estas se desvíen de su objeto social y protegiendo los posibles abusos que cometa la Sociedad en detrimento de los pequeños y medianos productores afiliados.

6.2 MIEMBROS :

La Junta de Comercializadoras Internacionales está conformada de la siguiente manera :

- a) El Ministro o Viceministro de Desarrollo Económico, quien la preside.
- b) El Director, o Subdirector General del Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO).
- c) El Director del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX), o uno de los Subdirectores, quien preferiblemente será el Subdirector de Exportaciones.

La misma Junta expide, modifica y aprueba su reglamento; y ejerce la Secretaría, el Jefe del Departamento Comercial de PROEXPO.

6.3 FUNCIONES :

La Junta de Comercializadoras Internacionales tiene entre otras, las siguientes funciones o atribuciones :

- a) Aprobar o rechazar las solicitudes de inscripción de las Sociedades de Comercialización Internacional.

Para que una Comercializadora Internacional pueda verse favorecida por los incentivos o beneficios que se trataron anteriormente, es necesario que se inscriba como Sociedad de Comercialización Internacional ante la Junta de Comercializadoras, quien estudiará la solicitud, y si llena los requisitos exigidos por la ley, la aprueba.

- b) Recomendar al Consejo Directivo de Comercio Exterior, así como a otros organismos estatales, la adopción de medidas tendientes a fomentar e incrementar la comercialización de productos colombianos en el exterior.
- c) Solicitar información complementaria cuando la proporcionada por la Comercializadora Internacional sea, a su juicio, insuficiente.
- d) Examinar y vigilar el funcionamiento de las Comercializadoras Internacionales, evaluar sus exportaciones, el cumplimiento de sus objetivos, y todas sus actividades. Para estos efectos, la Secretaría de la Junta debe llevar un registro detallado de las exportaciones de la Sociedad de Comercialización Internacional, y sobre las operaciones de crédito y reintegro que le suministra permanentemente la Subdirección Financiera de PROEXPO.
- e) Cancelar o suspender la inscripción de las Sociedades de Comercialización Internacional a las cuales se les compruebe el incumplimiento de disposiciones legales, sin perjuicio de otras acciones contempladas en el ordenamiento Jurídico.

Se dijo anteriormente que para poder inscribirse como Sociedad de Comercialización Internacional ante la Junta de Comercializadoras es necesario que se cumpla con los requisitos exigidos por la ley. Estos requisitos están contemplados en el artículo 5o. del Decreto 509 de 1988. Estas exigencias debe satisfacerlas la Comercializadora Internacional no solo al momento de presentar la solicitud de inscripción ante la Junta de Comercializadoras Internacionales, sino en el transcurso de su vida jurídica, so pena de cancelación o suspensión de la inscripción ante la Junta.

Estos **REQUISITOS** son los siguientes :

- 1o. Tener el carácter de Persona Jurídica, constituida en alguna de las formas establecidas en el Código de Comercio.
- 2o. Que su Objeto Social tenga por finalidad principal, el fomento de las exportaciones mediante la comercialización de productos colombianos en el exterior.
- 3o. Disponer de un Patrimonio Líquido equivalente en moneda legal colombiana a US \$ 500.000,00, al momento de su inscripción. Este patrimonio debe mantenerse y reflejarse en los estados financieros de la Sociedad, liquidados al tipo de cambio promedio que fije el Ministerio de Hacienda para elaborar la declaración de renta.
- 4o. Tener el carácter de Empresa Nacional o Mixta en la forma prevista en la Decisión 220 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y en las disposiciones que la adicionan y reforman.

Debe tenerse presente que la Decisión 220 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, en forma muy precisa, definió las nociones o conceptos de Empresa Nacional y de Empresa Mixta de la siguiente manera y como se dijo antes.

- "**EMPRESA NACIONAL** : La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca en más del 80% a Inversionistas Nacionales, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la Empresa".

- **"EMPRESA MIXTA** : La constituída en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el 51% y el 80%, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la Empresa.

Así mismo, se considerarán Empresas Mixtas aquellas en que participe el Estado; entes paraestatales o Empresas del Estado del país receptor en un porcentaje no inferior al 30% del capital social y siempre que, a juicio del organismo nacional competente, el Estado tenga capacidad determinante en las decisiones de la Empresa.

Se entiende por capacidad determinante la obligación de que concurra la anuencia de los representantes estatales en las decisiones fundamentales para la marcha de la Empresa.

Para fines de la presente Decisión se entenderá por Ente Paraestatal o Empresa del Estado aquel constituído en el país receptor cuyo capital pertenezca al Estado en más del 80% y siempre que este tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa.

50. Utilizar en su Razón Social la expresión "Sociedad de Comercialización Internacional", o las letras "C.I." y el logotipo reconocido por la Superintendencia de Industria y Comercio según Resolución 834 de 1982, previa autorización de PROEXPO.

60. Así mismo, las Sociedades de Comercialización mínimo Internacional deben demostrar exportaciones por un valor mínimo, para el efecto debe distinguirse entre :

- **Sociedades de Comercialización Internacional inscritas ante la Junta de Comercializadoras antes de la publicación del decreto 509 de 1988:** Estas sociedades han tenido (desde el 23 de Marzo de 1989) y continúan teniendo, la obligación de demostrar exportaciones por un valor mínimo de US \$ 2'000.000,00, anuales, a partir de la fecha antes indicada.

- **Sociedades de Comercialización Internacional aprobadas por la Junta de Comercializadoras a partir de la fecha de pu-**

blicación del Decreto 509 de 1988: Estas Sociedades deberán demostrar exportaciones por un mínimo de US \$ 3'000.000,00 dentro de los dos (2) primeros años siguientes a su inscripción como Comercializadoras Internacionales y mantener cifras mínimas de US \$ 2'000.000,00 en cada uno de los años subsiguientes.

7o. Las Comercializadoras Internacionales además de los anteriores requisitos, **deben allegar la siguiente documentación al Departamento Comercial de PROEXPO (Secretaría de la Junta):**

- Solicitud formal con toda la documentación requerida.

- Escritura de la constitución de la Sociedad, en la cual debe constar que cumple con los objetivos previstos en la ley.

- Una carta firmada por el Representante Legal de la Compañía en la que se precisen los siguientes puntos :

- a. Nombre de los cargos y personal técnico que utilizará la Empresa, acompañando un organigrama de la misma.
- b. Precisar los principales productos y servicios a los que se dedicará; si proyecta realizar importaciones y los posibles mercados que atenderá.
- c. Relacionar en forma completa la dotación de equipos a su servicio.
- d. Comunicar la dirección de su domicilio principal y la de sus sucursales en el país y en el exterior, si las tiene.

- Además, deberá presentar un **programa tentativo de comercialización** en el que se establezca el método que utilizará para la adquisición de productos en el país, es decir :

- * Producción directa de sus socios.
- * Compra a terceros.
- * Producción directa y compra a terceros.
- * Contratos de representación.
- * Productos en depósito.
- * Otros.

7. NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO CELEBRADO ENTRE LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL Y EL PEQUEÑO Y MEDIANO PRODUCTOR

El contrato que celebran las Comercializadoras Internacionales con los medianos y pequeños productores es, generalmente, un contrato de **MANDATO COMERCIAL SIN REPRESENTACION**, sin perjuicio que, en veces, se pacte la representación.

El **MANDATO COMERCIAL** es un contrato por el cual una parte se obliga a celebrar o ejecutar uno o más actos jurídicos por cuenta de otro. El **MANDATO** puede llevar o no la representación del mandante.

El **MANDANTE** es la Comercializadora Internacional y el **MANDATARIO** el pequeño o mediano productor que encarga la venta de su producto o servicio.

La Comercializadora Internacional (**MANDANTE**) actúa, generalmente, en nombre propio pero por cuenta ajena; es decir, en el marco de un **MANDATO COMERCIAL NO REPRESENTATIVO**.

Este contrato de **MANDATO COMERCIAL SIN REPRESENTACION**, es celebrado en interés de ambos contratantes, pues el productor logra colocar en los mercados internacionales su servicio o producto terminado con los consecuentes beneficios; y la Comercializadora Internacional recibe, además del pago o comisión por el servicio prestado, otros beneficios concedidos por el Gobierno, tales como la participación en el **CERT**.

El **CONTRATO DE MANDATO COMERCIAL** es naturalmente **REVOCABLE**; esto es, el mandante puede revocar total o parcialmente el mandato en cualquier momento, a menos que :

- a. Se haya pactado la irrevocabilidad, o
- b. Que el **MANDATO** se haya conferido también en interés del **MANDATARIO** o de un tercero.

En presencia de estos dos (2) eventos, sólo puede revocarse el **MANDATO** cuando medie justa causa, que, por no estar definida expresa-

mente en la Ley, deberá ser determinada, si existe, por las mismas partes, en el texto del contrato, o por el juez.

Las Comercializadoras Internacionales son muy celosas en este punto, y siempre pactan con el pequeño o mediano productor, la **IRREVOCABILIDAD DEL CONTRATO DE MANDATO**, con el fin de asegurar el suministro del producto y garantizar el cumplimiento de sus compromisos con los compradores internacionales.

Dentro de las obligaciones del pequeño y mediano productor, emanadas de estos contratos de **MANDATO**, cabe resaltar el compromiso de este a **cumplir fielmente las instrucciones que le impartan los funcionarios de la Comercializadora y a someterse a las normas que expida la Compañía especialmente en lo relaciondo con calidad, estimativos de producción, administración y reconocimiento de bodega y uso de insumos.**

En estos contratos, corresponde por naturaleza a la Comercializadora Internacional (**MANDATARIO**), dada su profesionalidad, determinar las políticas a seguir para una recta y eficiente ejecución del contrato, obligándose el pequeño o mediano productor (**MANDANTE**), a recibir y acatar las instrucciones necesarias para el efecto.

Sin embargo, esta situación no es inmodificable, ni absoluta; puede el pequeño o el mediano productor (**MANDANTE**) demostrar que las políticas adoptadas por la Comercializadora Internacional (**MANDATARIO**), en desarrollo de los negocios encomendados son **equivocadas y que le han irrogado perjuicios**; esta situación no obstante mediar pacto de irrevocabilidad, constituiría "**JUSTA CAUSA**", en nuestro concepto, para la revocación del contrato de mandato.

De presentarse esta situación, y si la Comercializadora Internacional (**MANDATARIO**), prueba que no hubo **JUSTA CAUSA** de revocación; es decir, que lo que hubo fue una "**REVOCACION ABUSIVA**", el pequeño o mediano productor (**MANDANTE**) deberá éste pagar a la Comercializadora Internacional, la remuneración total inicialmente pactada y resarcirle los perjuicios causados.

Es usual en estos contratos pactar prórrogas por períodos de dos (2) años, salvo que cualquiera de las partes de aviso por escrito de su voluntad de cancelación a la otra (desahucio), con no menos de seis (6)

meses de anticipación al vencimiento. Esta cláusula a nuestro modo de ver, además de ser perfectamente justificable, es sumamente útil, por cuanto tanto el Productor como la Comercializadora Internacional tienen que saber, con la anticipación necesaria, la cantidad de producto a exportar, los posibles gastos en euq necesariamente se va a incurrir, las políticas de siembra, mejoras y mantenimiento, así como las posibles ventas que tendrá y que deberá colocar.

Por las mismas razones anteriormente indicadas, y para darle mayor seriedad al negocio, es usual pactar en esta clase de contratos, una CLAUSULA PENAL que, en un determinado evento indemnice a una de las partes, ante el incumplimiento unilateral y arbitrario de la otra.

La CLAUSULA PENAL que generalmente se pacta es de naturaleza indemnizatoria y se incurre en ella cuando el pequeño o mediano productor (MANDANTE) vende directamente o por intermedio de otra persona, firma o entidad, toda o parte de la producción exportable que previamente se había comprometido a entregar a la Comercializadora Internacional; o cuando no cumple con las políticas y directrices señaladas por la Sociedad de Comercialización.

A su vez, es la Comercializadora Internacional (MANDATARIO), la que incurre en dicha CLAUSULA PENAL, cuando no exporta la totalidad del producto entregado por el pequeño o mediano productor, o cuando no entrega en forma debida el CERT al productor, y en general, cuando incumple las cláusulas contractuales.

En la mayoría de los casos, estos contratos no son libremente discutidos; son presentados para la suscripción del mediano o pequeño productor por la Comercializadora Internacional en una especie de "tómelo o déjelo", tomándose así este convenio, en un CONTRATO DE ADHESION A CONDICIONES GENERALES.

8. DEBERES Y OBLIGACIONES DE LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES

Además de cumplir con las estipulaciones contractuales, la Comercializadora Internacional tiene los siguientes compromisos:

8.1 Debe comprar toda la producción de sus afiliados.

El Gobierno Nacional obliga (artículos 3o. y 5o., Ley 67 de 1979), a las Sociedades de Comercialización Internacional o vender en el exterior los servicios o productos terminados de sus representados, de lo contrario deberá pagar al productor la totalidad del valor de las mercancías no vendidas; además, debe pagar al productor el incentivo del CERT que el Gobierno Nacional le habría reconocido por la exportación; es decir, la Sociedad de Comercialización Internacional corre íntegramente con el riesgo de la no colocación de los productos de sus afiliados en el mercado internacional. Debe aclararse que, obviamente, en este caso el Gobierno Nacional no reconoce CERT, y es la Sociedad de Comercialización Internacional la que, de su propio peculio, debe desembolsar en favor del productor afiliado lo que le correspondería por concepto de CERT, como si efectivamente se hubiera realizado la exportación.

- 8.2 Debe negociar los CERT con el productor, quedándole solamente el porcentaje que le corresponde, entregando el resto del CERT al afiliado para que realmente éste obtenga el beneficio que el Gobierno Nacional ha querido darle y la deducción correlativa por el ingreso de valor del CERT, el cual es un ingreso deducible, no gravado fiscalmente.
- 8.3 Debe extender un **CERTIFICADO DE COMPRA AL PRODUCTOR**.

Entendemos por **Certificado de Compra al Productor**, el título o documento que debe expedir la Sociedad de Comercialización Internacional al recibir mercancías de origen nacional, recibida por compra o en mandato de un productor y en el que se obliga a exportar dichas mercancías en los términos previstos en el artículo 15 del Decreto 509 de 1988. Por ejemplo el productor de Pompones, entrega cincuenta (50) docenas de ramos a la Sociedad de Comercialización Internacional; inmediatamente la Comercializadora Internacional debe expedir un certificado de compra al productor que dice: "He recibido del Sr. X, o de la Sociedad Z (puede ser persona natural o jurídica), cincuenta (50) docenas de ramos de Pompones que me comprometo a exportar en el término de "X" meses". La ley lo denomina Certificado de "Compra" aunque, a veces, sólo es un mandato lo que se otorga.

Este documento es una especie de "salvoconducto" que tiene el pequeño o mediano productor para poder gozar de los incentivos que el Gobierno le reconoce en su favor.

El Certificado de Compra al Productor resulta de mucha importancia para éste, pues con su exhibición bastará para demostrar el cumplimiento de los compromisos de reintegro acordados con PROEXPO y derivados de operaciones "PLAN VALLEJO" y demás compromisos contractuales de exportación en el momento en que entrega, a título de venta o de mandato, sus productos a una Comercializadora Internacional, para que ésta lo exporte previa expedición del Certificado de Compra al Productor.

Este Certificado de Compra al Productor fue reglamentado por el Decreto 509 de 1988.

Por Decreto 221 de 1991. Las Comercializadoras Internacionales de banano y plátano, han obtenido un permiso especial de la Junta de Comercializadoras Internacionales, mediante el cual no tienen la obligación de expedir este Certificado inmediatamente, por cuanto dado el volumen del producto exportado, es sumamente difícil para la Comercializadora entregar inmediatamente el certificado de compra. Estas Comercializadoras Internacionales deben, semestralmente, enviar una relación a la Junta de Comercializadoras sobre cuánto banano o plátano entregó a cada afiliado y estos datos son confrontados y verificados por la Junta para saber cuál es el porcentaje que la Sociedad de Comercialización Internacional le debe reconocer a cada productor en razón del CERT. Estas Comercializadoras (que exportan plátano o banano de origen nacional), deben expedir, en su lugar, otra certificación que se denomina Certificado de Exportación por Mandato que es el documento mediante el cual las Sociedades de Comercialización Internacional reconocen su calidad de mandatarias para la exportación y venta de plátano o banano de origen nacional, de los productores y se obligan a realizar la correspondiente exportación en nombre propio y por cuenta de éstos, dentro de los términos previstos en el decreto 509 de 1988. En este documento debe registrarse la distribución de los incentivos por concepto de CERT entre la Comercializadora y el Productor. Este nuevo decreto (221) ya empieza a diferenciar, para efectos del certificado, entre producto entregado a título de venta o por mandato.

- 8.4 Inscribirse como tal ante la Junta de Comercializadoras Internacionales para gozar de los incentivos y beneficios, previo cumplimiento de las exigencias legales.

- 8.5 Demostrar el tope mínimo anual de exportaciones fijado en el decreto 509 de 1988 en su artículo 6o.; la Junta de Comercializadoras evaluará el efectivo cumplimiento de esta exigencia.
- 8.6 La Sociedad de Comercialización Internacional será la única responsable de la realización de las exportaciones; si no se efectúan estas últimas dentro de la oportunidad y condiciones debidas, éstas deberán pagar a favor del Fisco Nacional, una suma igual al valor de los incentivos y exenciones que tanto a la Comercializadora, como al Productor, le hubieran correspondido, más el interés moratorio fiscal; sin perjuicio de las sanciones previstas en otras normas.

8.7 Términos para exportar :

La Sociedad de Comercialización Internacional está obligada a expedir, inmediatamente (salvo la excepción citada), el Certificado de Compra al Productor y además se obliga a efectuar la correspondiente exportación de acuerdo a unos plazos predeterminados. Estos plazos son los siguientes:

- a. Dentro de los ciento veinte (120) días calendario siguiente a la fecha de expedición del Certificado de Compra al Productor.
- b) Dentro de los doscientos cuarenta (240) días calendario siguiente a la fecha de expedición del Certificado de Compra al Productor, cuando las mercancías ingresen a una zona aduanera o zona franca comercial. Este ingreso deberá efectuarse a más tardar dentro de los ciento veinte (120) días calendario siguientes a la fecha de expedición del Certificado de Compra al Productor.

De no cumplirse con los anteriores plazos la Sociedad Comercializadora será sancionada de acuerdo con lo establecido en el artículo 5o. de la Ley 67 de 1979; es decir, la Comercializadora deberá pagar al Fisco Nacional una suma igual al valor de los incentivos y exenciones que tanto a ella como al productor habrían obtenido, más el interés moratorio fiscal, sin perjuicio de otras sanciones previstas en las leyes.

- 8.8 Es obligación de las Sociedades de Comercialización Internacional, reintegrar al Banco de la República las divisas provenientes

de la exportación, dentro de los plazos señalados por la Junta Monetaria.

- 8.9 En general, cumplir los requisitos legales para realizar y mantener su inscripción ante la Junta de Comercializadoras Internacionales.

9. DEBERES Y OBLIGACIONES DE LOS PRODUCTORES AFILIADOS

El productor afiliado debe cumplir con lo estipulado en el Contrato de Suministro o de Mandato que libremente suscribió con la Comercializadora Internacional.

Las principales cláusulas de estos contratos, referentes a las obligaciones y deberes de los productores, podrían ser, (v. gr. para el sector agrícola), entre otras, las siguientes:

- a. Comercializar exclusivamente por conducto de la Comercializadora Internacional la totalidad del producto agrícola que produzca dentro del tiempo pactado.
- b. Suministrarle a la Comercializadora Internacional todos los informes que requiera para el mejor cumplimiento del contrato y especialmente sobre estimativos y cálculos de producción.
- c. Mantener un estimativo actualizado de su producción, elaborado a partir de la identificación y según las condiciones económicas de suministro de materias primas o agronómicas del momento.
- d. Aplicar permanentemente prácticas y técnicas de cultivo que propendan por la optimización de la calidad de los productos agrícolas exportables, y mantener además controles higiénicos, fitosanitarios que protejan el futuro de su producción y el de la zona en general.
- e. Entregar el producto agrícola a la Comercializadora Internacional en la forma y con los empaques que le sean ordenados por ésta y dentro de los límites derivados de los correspondientes estimativos convenidos.

- f. Permitir la inspección de las instalaciones por parte de representantes de la Comercializadora Internacional o de quien ésta designe, en cualquier tiempo, para observar el estado de los cultivos, la posibilidad de existencia de enfermedades, el rendimiento económico, las condiciones de los procesos productivos y en general lo que se estime conveniente para la mejor calidad y la mejor presentación del producto.
- g. Atender y cumplir las instrucciones y recomendaciones que le imparta la Comercializadora Internacional para el desarrollo más técnico de todo el proceso a que se refiere el contrato, desde la siembra hasta el empaque, control sanitario y la entrega final del producto.
- h. Atender oportunamente las órdenes que le imparta la Comercializadora Internacional respecto a calidad de materias primas, control de calidad, peso, tamaño, etc.
- i. Informarle a la Comercializadora Internacional con la debida anticipación, las modificaciones que se presenten por cualquier concepto, y en general, de cualquier circunstancia que directa o indirectamente pueda afectar el desarrollo normal del contrato.
- j. Colaborar con la Comercializadora Internacional en las campañas que se emprendan o adelanten para el desarrollo del sector de que se trate.
- k. Las demás que le impongan las cláusulas del contrato.

10. LA APERTURA ECONOMICA Y LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES

10.1 LA APERTURA ECONOMICA

10.1.1 GENERALIDADES

Es difícil encontrar en este momento en Colombia, un tema que cause mayores expectativas y origine más polémica que la conveniencia y alcance de la Apertura Económica, o como se le ha denominado: **"Programa de internacionalización de la economía colombiana y modernización de su aparato productivo"**.

En efecto, en menos de nueve (9) meses, el actual gobierno ha implantado un verdadero "revolcón" en el modelo de desarrollo colombiano. Se ha fijado el presente año como el período inicial de la apertura, con la entrada en vigor de diferentes reformas (constitucional, cambiaria, financiera, tributaria, laboral, etc.) que diseñan un nuevo modelo de desarrollo y que, según el gobierno nacional, "debe estar basado en la competencia y en la equidad" y que impulsará, de manera definitiva la internacionalización de nuestra incipiente y rudimentaria economía.

El antiguo y desueto modelo económico en el que se protegía la industria nacional de los embates de la competencia externa como fórmula para fomentar la producción, ha sido desechado, en parte, por un nuevo modelo y ante la realidad insoslayable que representa la formación de diversos bloques económicos formados entre naciones, a donde las pequeñas empresas colombianas deberán concurrir en busca de demanda a sus productos para sobrevivir como unidades productivas en un mercado íntimo y externo abiertos a la libre empresa y a la libre competencia.

No son pocos los traumatismos que ocasiona una reforma de este tipo, por ello compartimos ampliamente el criterio de quienes piensan que según los cánones de las modernas concepciones sobre comercialización es absolutamente necesario reformar y modernizar el modelo económico colombiano, por uno más justo, productivo y redistributivo del ingreso nacional.

Este nuevo modelo económico impondrá, necesariamente, no pocos sacrificios; las industrias nacionales tendrán que mejorar la calidad y eficiencia de sus productos y servicios si quieren competir en buenas condiciones con sus análogos externos; el propio gobierno tendrá que asumir algunos costos en los meses venideros; y las empresas privadas, conjuntamente con sus trabajadores, tendrán que adecuarse a las

directrices fijadas por el nuevo Ordenamiento Jurídico y sus reformas.

10.1.2 OBJETIVOS GENERALES

Con la Apertura Económica se pretende :

- a. Modernizar e internacionalizar nuestra economía, imprimiéndole los avances tecnológicos de los que se carece en la actualidad.
- b. Liberalizar el comercio, permitiendo que productores extranjeros ingresen al mercado nacional y compitan con las empresas colombianas, propendiendo por la optimización en la producción de bienes y servicios nacionales y creando nuevas fuentes de empleo, aprovechando así la tecnología existente para aplicarla a nuestros desuetos y rudimentarios sistemas productivos.
- c. Realizar las políticas de comercio exterior, procurando la conquista de nuevos mercados para los productos y servicios nacionales.
- d. Atraer la inversión extranjera, importar tecnología y crear fuentes de empleo.

10.1.3 OBJETIVOS COMPLEMENTARIOS

- a. Propiciar una mayor competencia interna y externa.
- b. Establecer altos volúmenes de ahorro interno y externo y vincularlos a la economía nacional.
- c. Generar mayor empleo y aumentar el ingreso y el ahorro nacional.
- d. Dinamizar los diferentes recursos en todos los sectores productivos.
- e. Fomentar la inversión privada, nacional y extranjera, en el país.

10.2 REGIMEN FISCAL DE LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES

El régimen fiscal correspondiente al Impuesto de Renta respecto de esta clase de sociedades no reviste ninguna reglamentación especial por lo cual su régimen es el mismo de las Sociedades Comerciales, en general, existentes en Colombia. Nada novedoso queda por examinar en este aspecto.

Vale la pena recordar que las compras de productos destinados a la exportación no generan retención en la fuente para abonar al Impuesto de la Renta y si el producto adquirido para el embalaje o para la producción de otros bienes exportables se exportan antes de ciento ochenta (180) días, tampoco se causa I.V.A.

De otro lado, en lo que respecta al impuesto de Industria y Comercio éste no grava los bienes que están destinados a la exportación, por cuanto tal impuesto sólo se causa sobre los bienes y servicios que se enajenen en el territorio nacional. Por esta razón, las Sociedades de Comercialización Internacional están exentas de pagar el Impuesto de Industria y Comercio, únicamente, sobre los bienes efectivamente exportados.

10.3 PERSPECTIVAS DE LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES ANTE LA APERTURA ECONOMICA

Indudablemente la Apertura Económica puede producir un efecto positivo en lo que respecta a las exportaciones colombianas. A causa de la libre competencia con los productores extranjeros, las empresas nacionales se verán forzadas a despachar los productos que no pudieron ser consumidos en el país, al mercado externo; pero para ello será menester maximizar los volúmenes de producción, mejorar la tecnología, aumentar y capacitar la mano de obra nacional.

El mismo Director de PROEXPO manifestó :

"Nuestro propósito común, no puede ser otro que la conquista, con los productos colombianos, de un sitio, un lugar, un espacio, en los mercados mundiales. No es algo retórico. Es la manifestación práctica del objetivo de la estrategia de desarrollo del país: insertar la producción colombiana en el mundo como camino para alcanzar ritmos altos de crecimiento económico y para generar un cambio en la estructura de la misma economía que redunde en la generación de empleos de buena

calidad y en la mejora, efectiva y permanente, de las condiciones de vida de toda la población".

Con respecto a las Comercializadoras Internacionales, el Gobierno Nacional no ha definido específicamente la variación o no, del régimen al cual están sujetas; esperándose eso sí la expedición de normas que otorguen mayores incentivos y agilicen el proceso de exportación que realizan estas empresas.

En reunión coordinada por la Asociación Nacional de Exportadores (ANALDEX), los delegados de las Comercializadoras Internacionales consideraron proponer al Gobierno Nacional los siguientes cambios:

- a. Establecimiento de incentivo diferencial, no ya en forma de CERT sino como una devolución directa, o una disminución del impuesto sobre la renta.
- b. Permiso para el pago de las importaciones, con fondos depositados en la cuenta corriente en el exterior. Esto ahorraría altos costos de apertura y comisiones de carta de crédito, además de agilizar notablemente el sistema de pagos a los proveedores extranjeros.
- c. Agilizar el procedimiento para el pago de gastos en el exterior, ya sea de agentes o consignatarios, lo que permitiría mayor posibilidad de comercialización de productos enviados en consignación.
- d. Aprobación automática en las regionales del INCOMEX de los programas de "Plan Vallejo", evitando las demoras de más de veinte (20) días que toma su aceptación.
- e. Capacitar internacionalmente su personal y promocionar definitivamente las Comercializadoras.

Con estos y otros mecanismos que actualmente se plantean y con una Industria tecnificada, ágil, moderna y eficiente los productores nacionales, por medio de las Comercializadoras, tendrán que atreverse a conquistar nuevos mercados internacionales porque no les queda otra alternativa si desean mantenerse como empresas útiles y rentables ...